

管理層的討論及分析

中期溢利為八千四百萬港元，而二零零一年同期的中期溢利則為六千八百九十萬港元。雖然投資環境欠佳及保費總收入下降，溢利增長主要由於投資回報仍然可觀所致。

回顧期內的保費收入總額較去年同期下跌百分之十二點七。截至二零零二年首六個月，本集團之新造保單為一萬七千六百零九份，有效保單為二十九萬三千五百八十八份。延續率（以壽險推廣及研究協會編制的十二個月移動平均數為基礎）下跌至百分之七十一點八，去年則為百分之八十四點五。有關延續率下跌主要由於在年初有部份資深營業員離職以及香港經濟持續下滑所致。

投資收入較去年同期增加百分之一百一十六點四至二億一千四百一十萬港元。截至二零零二年六月三十日止六個月一般基金的收益年率為十點六厘。

資本充足比率及融資

本集團的資本及儲備大大超出有關監管機構所規定的水平。於本年度首六個月期間，本集團並無借貸，並持續產生現金流入淨額。於二零零二年六月三十日，本集團的經營活動所得的現金淨額為一億零五十萬港元。

匯率波動及相關對沖工具的風險

由於本集團大部份的保單均以美元為貨幣單位並已配對相關美元資產，因此本集團大致上並無任何匯率風險。在投資顧問委員會的緊密監督下，本集團於進行投資時一直極為審慎。於二零零二年六月三十日，集團的一般基金只有百分之八點四投資於股票。

評級

本集團再次被A. M. Best，一家歷史悠久的美國主要保險業評級機構，確認評定為「A-（優良）」級。A. M. Best指本公司提供無保證回報的產品，以至可即時抓緊投資機會及因應經濟狀況而作出調整。審慎和流動性高的投資組合，令盈科保險經營表現保持穩定。

管理層的討論及分析

所持的重大投資

下表為本集團一般基金(不包括獨立持有基金)的資產分佈情況：

	定息 投資工具	按揭 及貸款	現金	股票	其他	總計
<i>按貨幣列賬</i>						
美元	49.5%	0.0%	22.6%	6.4%	0.4%	78.9%
港元	0.6%	7.4%	10.3%	1.8%	0.0%	20.1%
其他	0.0%	0.0%	0.8%	0.2%	0.0%	1.0%
總計	50.1%	7.4%	33.7%	8.4%	0.4%	100.0%
<i>按地區列賬</i>						
美國	10.9%	0.0%	0.0%	0.3%	0.0%	11.2%
歐洲	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%
香港/中國	14.6%	7.4%	33.7%	4.9%	0.4%	61.0%
其他亞洲國家/地區	18.3%	0.0%	0.0%	2.5%	0.0%	20.8%
其他	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%	0.7%
總計	50.1%	7.4%	33.7%	8.4%	0.4%	100.0%

營銷部

銷售額

由於香港的經濟環境持續放緩，加上部份資深營業員於本年初離開本集團，本年度首六個月的長期保險契約業務的保費收入合共八億三千一百三十萬港元，與二零零一年同期比較下跌百分之十二點七。新造保單數目減少百分之五十四點一至一萬七千六百零九份。截至六月底為止，在職的營業員數目與二零零一年十二月三十一日比較下跌百分之十五點四至一千七百三十一人。

管理層的討論及分析

策略

因本集團以招聘優秀營業員為宗旨，我們將繼續投入更多資源為營業員提供持續及專業的培訓，裝備所需的知識和資訊，為客戶提供卓越服務。另為配合香港特區政府的政策，我們將繼續在二零零二年內推行招聘會招募新晉及富經驗之營業員。

此外，產品開發部已加強，並專注設計新產品及改良現有產品，以迎合市場需求。

招聘會

為了提升我們的生產能力，本集團於二零零二年六月二十七日舉行首次招聘會，增聘新晉及富經驗的營業員。招聘會反應熱烈，有逾一千名有興趣的人士參加。本集團在日後將會繼續舉辦招聘會招募人才。

資訊科技

繼新保險行政系統，「Insure-21」於二零零一年八月投入運作後，部門將重點轉為善用科技加強營銷隊伍的銷售及行政能力。

新設的掌上電腦銷售工具（於掌上電腦使用的「PowerAgent」）將會繼續升級及改良，為營業員提供客戶資料作為銷售工具。新的互聯網「AgentNet」將於二零零二年第三季推出，隨時隨地為營業員提供電郵、公司資訊及客戶資料。這系統將會是我們日後與員工和營銷隊伍聯繫的橋樑之一。

為查詢壽險保單而設的新互動電話錄音系統，將於二零零二年第三季同時供營業員和客戶使用，透過電話取得保單資料。

評核壽險保單的自動承保系統將於二零零二年十二月推行，藉以改善核保程序處理的效率。

現時正考慮繼續改善文件掃描及工作流程系統。

管理層的討論及分析

中期報告期間的企業架構變動

本年度首六個月內，本集團的架構並無重大變動。本集團主要從事在香港提供範圍廣泛系列的個人終身、儲蓄及定期壽險產品。本集團亦有提供一系列的其他相關產品，包括個人意外、醫療、傷殘保險、團體人壽及意外、醫療及傷殘、團體退休計劃管理，並以代理形式提供一般保險產品。此外，本集團亦從事資產管理業務。

個別業務分析

(A) 長期契約業務

壽險部

於回顧期間內，部門於二零零二年六月推出「末期疾病的預支保額保障」，由二零零二年六月起核保的保單可免費附加此項保障。數個新產品將於二零零二年較後時間推出。

策略

二零零二年四月，壽險部搬至現時的辦公室，旨在提升營運效率和進一步節省成本，改進工序流程。

新文件影像記錄即時查閱系統已在本年度五月推出應用，取代舊有的唯讀光碟系統。新系統顯著改善部門的營運效率，更可同一時間供逾一百名使用者檢索圖像文件。我們正考慮採用更精密的圖像系統，或會於二零零二年較後時間推出。

熱線服務中心

我們將現有熱線服務中心運作的服務範圍擴大至理賠部，從而提高處理營業員查詢的效率及協助加快評核索償工作。

展望將來，互動電話錄音系統項目正在建立中，將於二零零二年九月投入運作。

管理層的討論及分析

壽險人身意外保險部

銷售額

於回顧期內，壽險人身意外保險部錄得總保費為三千二百四十萬港元，去年同期則為三千五百六十萬港元。

策略

將於本年度秋季推出兩項新產品，分別為「行政人員意外醫療保障計劃」及「勞工人員意外醫療保障計劃」。為保單持有人繼續提供更佳的服務，我們在本年度下半年會檢討「學生平安意外保險計劃」、「建安樂意外疾病保險計劃」及「團體壽險人身保險自選計劃」等產品。

團體保險部

銷售額

於本年度首六個月，部門錄得保費合共三千六百萬港元，與去年同期三千九百萬港元比較，減幅為百分之七點八。本年度首六個月的淨收入為三百九十萬港元，與去年四百六十萬港元比較，減幅為百分之十四點七。

於二零零二年首季，部門對專為小型團體保險套裝產品「至友盈僱員福利保險計劃」進行改良，提供中小型企業度身訂造的服務。於本年度二月，部門已舉行營業員銷售額競賽，因此，產品組合申請已經增加百分之六十，保費較去年上升三點六倍。

策略

部門將會繼續為營業員提供培訓，改善他們的知識及銷售技巧，從而擴充集團保險業務。部門並會定期檢討中介人獎勵計劃，確保所提供的酬金不遜於同業。

管理層的討論及分析

(B) 強制性公積金 (「強積金」)

銷售額

本集團錄得本年度首六個月的強積金供款總額為四千九百九十萬港元，去年同期則為七千七百六十萬港元。

策略

由於強積金不是本集團核心業務，故本集團於二零零二年六月二十七日與滙豐人壽保險(國際)有限公司(「滙豐人壽」)就強積金業務訂立轉讓協議及分銷協議。轉讓協議為本集團現有的強積金客戶提供機會將他們的計劃轉移至滙豐人壽的強積金計劃。分銷協議讓本集團的營業員可銷售滙豐強積金精選計劃及滙豐強積金智選計劃產品。

(C) 一般保險

銷售額

一般保險部繼續擔任香港民安保險有限公司的(「民安」)核保代理人。於回顧期間，保費總額較去年同期上升百分之五點六至四百九十萬港元。

產品

民安於二零零二年三月推出新產品「大廈管理綜合保險」供本集團進行分銷，對象為物業管理機構，如業主立案法團及管理樓齡少於二十年的物業管理公司。這項產品的承保範圍包括火災及相關危險事故、現金保險、僱員賠償及一般第三者責任保險。

管理層的討論及分析

策略

由於提高產品知識及培訓對產品銷售尤其重要，故我們每月提供不同主題課程給營業員進修。我們相信，訓練有素的營業員將可提高營銷生產力及服務水平。我們亦會按照個別隊伍或營業員的指定要求，制定度身訂造的課程及計劃。

部門於二零零二年四月舉行一個激勵表現活動「保費增長推廣活動」，獎勵符合保費增長準則的出色營業員(將二零零二年的保費與二零零一年的保費比較)，獎項包括現金獎、抽獎及向優秀表現的營業員另頒現金獎。

(D) 盈保投資管理有限公司(「盈科投資管理」)

自盈科投資管理於二零零零年七月成立以來，一直專注於投資管理，以取得絕對回報為目標，由於二零零二年上半年全球金融市場波動，此項投資目標更見成效。投資者開始更重視審慎的風險管理，並對另類投資工具更感興趣，我們會等待適當時機推出另類投資基金去測試市場潛力。

銷售額

所管理的總資產一直穩步上升。自本年初以來，基金總額已增長超過百分之十，而截至二零零二年六月底約為四十億港元。

策略

我們的四項單位信託表現理想且獲得穩定的回報，其波幅亦相對較同類型基金少。該等基金令人滿意的表現吸引了更多零售投資者的興趣，於回顧期內，單位信託總額增長逾百分之二十。我們會繼續與銀行及獨立財務顧問合作拓展我們的單位信託業務。

管理層的討論及分析

中期報告期間營運的季節性／週期性因素

業務通常因農曆年假期而於年初放緩。由於保險業並不被視為生活必需品，可支配收入一般會首先應用於房屋、食物、教育及稅項，故保險業直接受到經濟狀況影響。

僱員數目及酬金、酬金政策以及培訓計劃

於二零零二年六月三十日，本集團有三百七十二名僱員，較二零零一年十二月三十一日減少百分之三點四。首六個月的酬金總額為八千三百七十萬港元。本集團有一千七百三十一名營業員，而二零零一年十二月三十一日則為二千零四十五名。

本集團的酬金體系旨在維持與業內的其他表表者的薪金水平相若，根據表現評審員工的薪金，並致力達至公平的薪酬體系。

我們實施多個本地及國際保險有關的培訓計劃，例如精算課程、LOMA、ICA、強積金計劃中介人考試及保險中介人Quality Assurance Scheme資格考試，提高專業水平及對客戶的服務質素。這些計劃的出席率極高。

以集團資產作出的抵押的詳情

於二零零二年六月三十日，本集團並無已訂立抵押的資產。

未來計劃

我們的短期計劃是繼續招攬優秀營業員，令營業員隊伍於本年底達致二千一百人。我們安排了一系列的課程，培訓新聘及經驗豐富營業員以提高他們的銷售技巧、為他們提供最新市場資訊及使他們符合法例規定的考試的資格。本集團亦提供先進資訊科技協助營業員取得最新資料。

中期股息

董事不建議就截至二零零二年六月三十日止六個月派付中期股息(二零零一年六月：無)。

管理層的討論及分析

投資者關係

本公司的普通股在香港聯合交易所有限公司主板上市(股份代號：「65」)。有關本公司的投資者諮詢，請聯絡：

香港
金鐘金鐘道88號
太古廣場一座14樓
盈科保險集團有限公司
投資關係部副總裁
陳靜薇

電話：(852) 2591-8292
傳真：(852) 2574-5260
網址：<http://www.pcihl.com>